

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

Вопрос о совершенствовании анализа и управления товарными запасами на торговых предприятиях на сегодняшний день является весьма актуальным.

Товарные запасы — это запасы готовой продукции у предприятий-изготовителей, а также запасы на пути следования товара от поставщика к потребителю, т.е. на предприятиях оптовой, мелкооптовой и розничной торговли, в заготовительных организациях и запасы в пути. Товарные запасы являются наименее ликвидными краткосрочными активами и это подвергает их опасностям, которым не подвержены другие статьи оборотных средств.

Важным моментом в анализе товарных запасов является установление влияния эффективности использования товарных запасов на размер затрат, связанных с их хранением, а тем самым и на объем прибыли торгового предприятия.

Товарооборачиваемость является одним из важнейших показателей в торговле. Следует отметить, что оборачиваются не сами товары, а вложенные в них средства. После продажи товары в торговлю не возвращаются, а идут на удовлетворение материальных и духовных потребностей покупателей. К основным факторам, влияющим на оборачиваемость и величину товарных запасов, относятся следующие: соотношения между спросом и предложением товаров, сложность ассортимента товаров, организация и частота завоза товаров, потребительские свойства товаров, ритмичность поступления товаров в течение квартала и месяца, порядок завоза товаров. Ускорение (замедление) оборачиваемости отдельных товарных групп связано с изменением объема их товарооборота и размера средних товарных запасов. Ускорение товарооборачиваемости имеет большое народнохозяйственное значение: высвобождаются оборотные средства, вложенные в товары; снижаются товарные потери и другие издержки обращения; сохраняется качество товаров; улучшается обслуживание покупателей и тому подобное. Одной из причин низкой оборачиваемости запасов является большой объем «мертвых» и бездействующих, или «спящих» запасов. К «мертвым» запасам относят товары, на которые вообще не было спроса в течение года, к бездействующим — товары, спрос на которые был случайным или очень редким. После избавления от этих запасов оборачиваемость возрастает, и, следовательно, растет объем реализации и прибыль. Зная факторы, влияющие на товарооборачиваемость и характер данного влияния, можно выявить резервы ускорения оборачиваемости запасов предприятия; улучшить снабжение населения товарами; снизить затраты на образование и содержание товарных запасов.

В настоящее время увеличение товарных запасов и замедление товарооборачиваемости наблюдается по всей торговой отрасли Республики Беларусь. В общем объеме товарооборота доля отечественных товаров составляет около

80 %. Но проблема в том, что отечественные товары являются низкоконкурентоспособными, в результате чего покупатели отдают предпочтение импортной продукции. Кроме того, очень острой стала проблема расчетов торговли с отечественными поставщиками товаров. Магазины работают практически со всеми отечественными изготовителями на условиях предоплаты, лишь изредка предоставляется отсрочка платежа. А с индивидуальными предпринимателями и частными коммерческими фирмами 80 % работы построено на оплате по мере реализации. Необходимо помнить о рекламе и ее эффективности. Например, компания «Coca-Cola» тратит на рекламу около 70 % своей выручки. Белорусским же предприятиям установлен норматив – 1 % от себестоимости. Можно ли в таком случае говорить о качестве рекламы и ее роли в повышении конкурентоспособности отечественной продукции?

Одним из методов стимулирования сбыта является либерализация условий кредита с тем, чтобы покупатели могли приобретать больше товаров в кредит. Другим способом ускорения оборачиваемости товарных запасов является вложение минимальных средств в них. Здесь важную роль играет выбор поставщиков и объем закупки товаров. Также снизить запасы до оптимальных размеров можно за счет оптовой реализации излишне завезенных товаров другим торговым предприятиям. Очень действенной является распродажа залежалых и неходовых товаров по сниженным ценам.

Непрерывной предпосылкой управления товарными запасами является учет реализации по возможно более дробным товарным группам. Учет товарных запасов должен быть налажен и в физическом выражении – в штуках, единицах, массах, упаковках. Основным техническим средством решения этой задачи является применение, например, в узлах расчета магазинов таких контрольно-кассовых машин, которые могут аккумулировать и выдавать рассчитанные итоги.

Прежде было очень трудно анализировать реализацию модных товаров. Ныне ЭВМ контролирует их движение и даже выдает предупреждение о необходимости снять товар с продажи или, наоборот, заказать дополнительную партию. ЭВМ в некоторых АСУ вырабатывает и печатывает заказы на поставку товаров. Машинным способом успешно составляются прогнозы реализации на предстоящий период. Однако ценность результатов, даваемых АСУ, целиком зависит от достоверности, надежности, подробности и своевременности информации, которой она оперирует.

Широкое применение в практике управления товарными запасами на отечественных торговых предприятиях может найти контроль запасов по правилу «АВС», используемый за рубежом. Закон Парето, основанный на анализе «АВС» гласит, что на 20 % всех изделий, находящихся в запасах, приходится 80 % всех затрат. Из этого правила вытекает требование о более жестком контроле (контроль в данном случае означает не сохранность, а подвижность, реализуемость этих товаров) за дорогостоящими изделиями.